

# 经销商的转型和提升

## 一、 如何实现品牌化经营的转型

### a) 经销商的现实经营困境及挑战

- ◇ 超竞争状态下的经营困境
- ◇ 市场的变化和行业竞争要求
- ◇ 经销商的挑战与误区

### b) 品牌化经营的理念与转型策略

- ◇ 认识形势，把握机会，及时品牌化经营转型
- ◇ 品牌化经营模式与操作要点
- ◇ 经销商成功转型的六大具体策略

### c) 结盟和协同品牌企业，实现厂商价值一体化

- ◇ 结盟品牌企业，实现主营专推
- ◇ 优势互补、共赢发展的厂商合作模式
- ◇ 做好门店提升和市场推广、实现区域精耕细作
- ◇ 加大投入、持续改进，跟上品牌厂家的发展步伐

### d) 优秀案例分享：

- ◇ 某经销商的品牌转型经验分享

## 二、提升服务水平与体验，倍增品牌价值

### a) 基于客户价值的服务设计，提高品牌竞争力

- ◇ 了解顾客价值的构成
- ◇ 明确售前、售中和售后服务内容与标准
- ◇ 建立服务口碑，扩大品牌满意度与美誉度

### b) 全界面的服务流程再造，优化顾客体验

- ◇ 顾客界面设计与优化，精细化服务
- ◇ 增加服务感动点，优化顾客体验
- ◇ 持续互动沟通，深化客户关系

### c) 打造高效的服务管理体系

- ◇ “没有满意的员工，就没有满意度的顾客”，提升员工服务技能和意识
- ◇ 如何优化服务组织流程和规范，提高运营效率和服务水平

### d) 案例分享：

- ◇ 某代理商的“六鼎”服务体系打造

## 三、如何打造高绩效团队

- a) 经销商营销团队的特点与构成
  - ◇ 经销商人员构成优化，做好外人与嫡系的整合
  - ◇ 业务岗位专业化和职业化，如何引入职业经理人
  - ◇ 敏感岗位亲戚朋友如何管理与提升
- b) 优秀员工的招、用、育和留
  - ◇ 经销商员工招聘标准：合适就是最好的
  - ◇ 授权赋能，学会信任和指导下属，用好能人，防止骨干单飞
  - ◇ 打造学习型团队，敢于启用，机会牵引人才成长
  - ◇ 事业留人、利益留人、感情留人和发展留人
- c) 经销商如何营造团队氛围
  - ◇ 小企业的文化就是老板的文化，老板先要提升
  - ◇ 关心员工的工作、生活和家庭，富有人情味
  - ◇ 健全培训学习体系，保证相关投入
- d) 如何简单有效的考核与激励员工
  - ◇ 简单明确的薪酬结构，让员工有合理预期
  - ◇ 有竞争力的薪酬水平，不封顶，但有保底
  - ◇ 简单直接的考核指标，让员工有信心和动力

#### 四、 互动答疑